

CALENDRIER PREVISIONNEL PROMOTION 2015-2 (37)

07/04/2015

RENTREE : LUNDI 14 SEPTEMBRE 14 h 00

Session 1-Septembre 2015– 3 jours		
Mardi 15	Optimiser sa communication orale	Nathalie Gobin
Mercredi 16	Diagnostic des différents projets et plan d'action à court terme	Hervé Dechène, Jean-Pierre Détrie, Frédéric Iselin, Etienne Krieger Laurent Maruani, Nathalie Riond
Jeudi 17 (matin)	Comment protéger et valoriser ses créations	intervenants INPI
Jeudi 17 (ap)	atelier PI	intervenants INPI
Session 2-Octobre 2015– 3 jours		
Mercredi 30 septembre (matin)	Créer et financer une start-up : quels enseignements généraux ?	Etienne Krieger
Mercredi 30 septembre (ap)	Etude de marché	Frédéric Iselin
Jeudi 1er (matin)	Les accords de licence	Alexis Vichniesky
Jeudi 1er (ap)	Piloter la croissance de sa start up	Bruno Gérard
Vendredi 2	Proposition de valeur	Frédéric Iselin
Session 3 – Novembre 2015 – 3 jours		
Mardi 17	Maîtriser la logique comptable et financière (1)	Véronique Nguyen
Mercredi 18 (matin)	Stratégie Blue Ocean	Frédéric Iselin
Mercredi 18 ap)	Le droit des Start-Ups (1)	Philippe Corruble
Jeudi 19	Comment tirer et capter le plus de valeur d'une innovation	Michel Santi
Session 4 – Décembre 2015 – 3 jours		
Mardi 15	Maîtriser la logique comptable et financière (2)	Véronique Nguyen
Mercredi 16	Les Clés de la relation manageriale	Christophe Schmaltz
Jeudi 17 (matin)	Les fondamentaux du Business Plan	Frédéric Iselin
Jeudi 17 (ap)	Le droit des Start-Ups (1)	Philippe Corruble
Session 5 – Janvier 2016 – 3 jours		
Mardi 12	Diagnostic (2) des différents projets et préparation du Plan de Développement	Hervé Dechène, Jean-Pierre Détrie, Frédéric Iselin, Etienne Krieger Laurent Maruani, Nathalie Riond
Mercredi 13	Le sens des affaires	Lionel Bellenger
Jeudi 14 (matin)	Panorama des dispositifs de financement	Etienne Krieger
Jeudi 14 (a.midi)	Modélisation et optimisation financière	Etienne Krieger
Session 6 – Février 2016– 3 jours		
Mardi 16	Calculer ses marges et bâtir des tableaux de bord	Alexandre Lamy
Mercredi 17	Concevoir des contrats commerciaux	Anne-Charlotte Rivière
Jeudi 18	Recruter vos premiers collaborateurs	Emmanuel Lafont
Session 7– Mars 2016 - 3 jours		
Mardi 15 (matin)	Présentation intermédiaire des plans de développement #1	Hervé Dechène, Jean-Pierre Détrie, Frédéric Iselin, Etienne Krieger Laurent Maruani, Nathalie Riond
Mardi 15 (a.midi)	Les montages pour accueillir de nouveaux partenaires financiers	Etienne Krieger
Mercredi 16 (matin)	Levées de fonds : mode d'emploi	Pascal Bono
Mercredi 16 (a.midi)	Principes essentiels : management & leadership	Lionel Bellenger
Jeudi 17 (matin)	Financement et investisseurs : capital risque	Bertrand Limoges
Jeudi 17 (ap)	L'identité visuelle de la start-up	Hanane El Jamali
Session 8– Avril 2016- 4 jours		
Mardi 12	Réussir sa prospection commerciale	Valérie Geneyton
Mercredi 13	L'entrepreneur et les médias	Lucie Brasseur
Jeudi 14 (matin)	Judo Strategy	Thomas Astebro
Jeudi 14 (ap)	Plans de développement : l'expérience CELLECTIS	David Sourdive
Vendredi 15	Présentation intermédiaire des plans de développement #2	Frédéric Iselin Etienne Krieger

Nb. de jours de formation 25 j